



Private Views – Kunst im öffentlichen Raum Revisited.

Teil des Projektes „Keep in Contact – Kultur Niederösterreich Freihaus“
der Abteilung Kunst und Kultur des Landes Niederösterreich, April 2020

Das Objekthafte im Realen Interview Wojciech Czaja

Don't think cheap, think cheaper!

André Renko, Vorstand des österreichischen Wohnbauträgers SOZIA, hat den sozialen Wohnbau nach der Corona-Krise vor zehn Jahren revolutioniert und spaltet seitdem die Gemüter. Die einen preisen Renkos europaweit patentiertes Wohnmodell als utopische Lösung aller Wohnfragen, die anderen sehen darin den ersten Schritt in eine horrende Dystopie. Was ist dran am Wohnkonzept 2030? Ein fiktives Gespräch aus der Zukunft.

Interview: Wojciech Czaja

Herr Renko, vor wenigen Tagen haben Sie mit einer Presseaussendung die halbe Welt überrascht und Ihre Aktionäre zum Teil vor den Kopf gestoßen. Was ist passiert?

Renko: Ich habe mir mit dieser Entscheidung nicht leicht getan, aber es war kein Hops von heute auf morgen, sondern Resultat eines zehn Jahre langen Prozesses. Ich glaube nicht, dass die Inhalte unserer Presseaussendung für irgendjemanden, der sich im letzten Jahrzehnt ernsthaft mit der europäischen Wirtschaftslage befasst hat, überraschend waren.

Können Sie diesen Gedanken ein wenig ausführen?

Renko: Nach Corona 2020 ist kein Stein auf dem anderen geblieben. Das bezieht sich nicht nur auf die Luftfahrt, nicht nur auf den Tourismus und nicht nur auf den globalen Waren- und Medikamentenhandel. Mit der Corona-Krise vor zehn Jahren hat sich das Konsumverhalten der Menschen grundlegend verändert. Obwohl sich die Bruttoinlandsprodukte in Europa nach einigen Jahren wieder weitestgehend stabilisiert haben, ist die Kaufkraft insgesamt gesunken.



Besonders betroffen davon war und ist der Prime-Sektor. Ich habe noch nie die Hilfe der Politik benötigt, und ich wollte sie auch diesmal nicht in Anspruch nehmen. Daher habe ich meine Schlüsse aus der Post-Corona-Zeit gezogen und entschieden, mich von unseren Premium-Töchtern zu trennen und mich insgesamt aus dem Luxury-Segment zurückzuziehen.

Wie schwer ist Ihnen der Abschied gefallen?

Renko: Es handelt sich dabei um einen Rückzug aus wirtschaftlichen Gründen. Andere Motive gibt es nicht. Ich sehe die ganze Angelegenheit sehr sachlich.

Während der Luxussektor in Österreich in den letzten Jahren ins Stocken geraten ist, haben Sie sich nun vor allem auf den sozialen Sektor fokussiert.

Renko: Kurz nach Corona haben wir die SOZIA Holding gegründet. Ausschlaggebend dafür war eine massive Veränderung des Wohnverhaltens und der individuellen Wohnvorstellungen, weil die Menschen plötzlich gemerkt haben, dass sie mit der Bandbreite des Wohnungsangebots am Markt nicht mehr das Auslangen finden. Die Corona-Krise hat gezeigt, dass die Wohnungen nicht den Wünschen und Bedürfnissen der Österreicherinnen und Österreicher entsprechen. Wenn man ein paar Monate lang in der eigenen Wohnung gefangen ist und feststellt, dass dieser private Rückzugsort nicht dafür gemacht ist, Wohnen, Tele-Worken und womöglich auch noch Home-Schooling abzudecken, dann fragt man sich schon...

Auch andere, vor allem gemeinnützige Bauträger haben auf Corona reagiert und die Wohnungsgrundrisse sowie die Beschaffenheit von Smart-Wohnungen überdacht und der veränderten Nachfrage angepasst. Sie waren schneller und erfolgreicher. Ihr Geheimnis?

Renko: Der geförderte, gemeinnützige Wohnungsmarkt ist eine sehr träge Maschinerie, die von Bundesgesetzen abhängig ist, aber auf Landesebene regional unterschiedlich interpretiert und in die Praxis umgesetzt wird. Die Förderparagrafen sind ein Dschungel, den niemand durchblickt. Wir haben den Begriff „Sozialer Wohnbau“ neu definiert und bieten nun günstiges Wohnen auf ausreichender Fläche an, ohne dabei auf Förderbestimmungen achten zu müssen. Wir führen das Wohnungsmodell als „Customized Living“ in unserem Portfolio.

Das bedeutet?

Renko: Im klassischen geförderten Wohnbau müssen die Wohnungen sehr viele Vorschriften und Bestimmungen erfüllen, auf die viele Menschen gar keinen so großen Wert legen. In vielen Details hat sich die Politik in eine Sackgasse hineingedacht. Dazu zählen Baustoffe, Materialien, Ausstattungsstandards, Barrierefreiheit oder etwa technische Mindeststandards. Wir verzichten auf all das und bieten – abhängig von den finanziellen Mitteln, die für die Miete aufgebracht werden können – unterschiedliche Ausbau- und Ausstattungsstufen zu unterschiedlichen Mietpreisen an.



Am untersten Ende liegt die Kategorie „Raw“.

Renko: Ich spreche ungern vom untersten Level, sondern verwende dafür lieber den Begriff Basismodell. Ich sehe das Angebot ohne Hierarchie, denn letztendlich wird die „Raw“-Kategorie auch von vielen Leuten in Anspruch genommen, die sich durchaus auch eine höhere Miete leisten könnten, es aber bevorzugen, sich selbst kreativ auszutoben.

Weil sie lediglich einen Edelrohbau übernehmen.

Renko: So ist es. Im Retail- und Gewerbebereich ist die Anmietung von Rohbauten und Edelrohbauten ohne Innenausbau, ohne Oberflächen und ohne sanitäre Ausstattung seit vielen Jahrzehnten gang und gäbe. Man braucht lediglich eine Eingangstür sowie einen Anschlusspunkt für Wasser, Strom und Heizung. Nun ist dies nicht nur im gewerblichen Bereich möglich, sondern auch im Wohnen.

Wer mehr zahlt, kriegt mehr geboten?

Renko: Wer mehr Geld für die Miete aufbringen will, entscheidet sich damit auch für einen höheren Ausbaustandard. In der Kategorie „Eco“ bekommt der Mieter den gesamten Innenausbau mit Trockenbauwänden sowie eine standardmäßige Ausstattung mit Sanitärmöbeln. Und in der Kategorie „Lux“ statten wir die Wohnungen mit Böden, Wandverfließungen und hochwertigen Schalterprogrammen aus. Die Nachfrage der letzten Jahre bestärkt uns auf jeden Fall in der Konzeption unseres Produkts: Rund 40 Prozent entscheiden sich für „Raw“, weitere gute 40 Prozent für „Eco“ und nur knapp 20 Prozent für „Lux“. Ich denke, wir treffen hier wirklich die Bedürfnisse der Menschen.

Wohnbauexperten stehen dem „Customized Living“ kritisch gegenüber und orten dabei lediglich eine Abwälzung der Ausbaukosten auf den Mieter, der damit technisch, rechtlich und behördlich oft überfordert ist.

Renko: Wir kommunizieren das Modell mit allen Vor- und Nachteilen sowie mit allen abschätzbaren Kosten sehr transparent. Ja, natürlich verlagern sich die Kosten auf einen späteren Zeitpunkt. Genau davon lebt das Modell: Der Mieter entscheidet selbst, wann, in welcher Qualität und mit welchen Materialien er den Innenausbau vornimmt. Damit kann er individuell auf seine eigenen Bedürfnisse reagieren, was Raumbedürfnis, Raumaufteilung und Raumnutzung betrifft. Das einzige, wozu er sich verpflichtet, ist ein ordnungsgemäßer Innenausbau, der den Normen, den technischen Vorschriften und der lokalen Bauordnung entspricht.

Damit verlangen Sie dem Mieter viel Expertise ab!

Renko: Ich würde die Expertise nicht überbewerten. Fast alle Gewerbeobjekte werden auf diese Weise vermietet.



Ein umsatzfokussierter Gewerbeobjekt und eine Wohnung als eigenes Obdach kann man nicht miteinander vergleichen.

Renko: Ich kann diese Kritik ehrlich gesagt nicht nachvollziehen. Seit Jahren schon plädieren Medien, Soziologen und Bevölkerung für mehr Eigenverantwortung und Zivilengagement. Mit diesem Produkt decken wir genau diese Bedürfnisse ab und reagieren auf das, worauf der Markt Jahrzehnte lang gewartet hat. Wem das Produkt nicht zusagt, der findet am Wohnungsmarkt genug klassische Alternativen im geförderten und freifinanzierten Bereich. Im Übrigen gebe ich zu bedenken, dass wir für „Customized Living“ das europäische Patent angemeldet haben und die Steine, die uns dafür hierzulande in den Weg gelegt wurden, bis zum Europäischen Gerichtshof erfolgreich durchjudiziert haben.

Gibt es Grundrisse und Wohnungstypologien, die sich im Eigenausbau der „Raw“-Wohnungen am häufigsten durchsetzen?

Renko: Ja, wir stellen fest, dass die Leute zunehmend viele kleine Räume bauen. In den meisten „Raw“-Wohnungen findet man mittelgroße Wohnzimmer, baulich abgetrennte Küchen sowie auffällig kleine Schlaf- und Arbeitszimmer. Manche arbeiten auch mit Schiebetüren, um damit Schlafnischen oder Arbeitsbereiche abzutrennen. Im geförderten Bereich wären solche Grundrisse nicht realisierbar. Bei uns können sich die Menschen in ihrer Kreativität austoben.

In vielen Wohnungen findet man Teppich, Laminatböden und günstige Keramik in den Nassräumen. Ein Rückschritt in die Siebziger- und Achtzigerjahre?

Renko: Das kann ich nicht bestätigen. Es ist eher ein Fortschritt in jene Richtung, die die Bedürfnisse der Menschen widerspiegelt. Wer wenig Geld hat, mietet lieber ein paar Quadratmeter mehr und steckt dafür in der Qualität der Bodenbeläge und Oberflächenmaterialien zurück. Sobald etwas mehr Geld zur Verfügung steht, kann man die Wohnung diesbezüglich optimieren.

Der Innenausbau in den Kategorien „Raw“ und „Eco“ verschlingt viel Geld. In manchen Haushalten belaufen sich die Ausgaben auf weit über 50.000 Euro.

Renko: Doch dafür gibt es eine sehr niedrige Miete, die weit unter dem Marktdurchschnitt liegt.

Was passiert mit der getätigten Investition, wenn die Menschen eines Tages ausziehen?

Renko: Wir lösen die Investition ab, sofern der Wohnungsgrundriss zum gegebenen Zeitpunkt am Markt verwertbar ist, und wenden hier das klassische Modell der Zehntel-Abschreibung an. Pro Wohnjahr sinkt die Ablöse um zehn Prozent.

Das heißt, nach zehn Jahren gibt es für den ausziehenden Mieter keine Ablöse?

Renko: So ist es. Das ist marktüblicher Standard.



Und wer entscheidet, ob der Grundriss verwertbar und marktkonform ist oder nicht?

Renko: Wir haben eine Inhouse-Expertenkommission, die die Nachfrage und das Angebot am Markt Jahr für Jahr evaluiert und den jeweils aktuellen Bedarf erhebt. Gängige und brauchbare Grundrisse und Investitionen vergüten wir gerne zurück.

Und andere?

Renko: Andere, die wir zurückbauen und wieder verwertbar machen müssen, werden nicht abgelöst.

Was machen Sie im Streitfall?

Renko: Das kommt nicht oft vor. Aber wenn es passiert, dann ziehen wir einen externen Gutachter hinzu. Sehr selten landen Wohnungsrückgaben beim Konsumentenschutz und vor Gericht.

Eingangs haben Sie erwähnt, dass Ihre Aktionen und Entscheidungen vor allem wirtschaftlich motiviert sind. Andere Motive gebe es nicht. Ich nehme an, dass das „Customized Living“ für Sie ein wirtschaftlich attraktives Produkt in der SOZIA Holding ist.

Renko: Es ist ein für alle Beteiligten attraktives Produkt. Ich bitte um Verständnis, dass wir die konkreten Zahlen ausschließlich unseren Stakeholdern kommunizieren.

Letztes Jahr haben Sie angekündigt, in der Nähe der S1-Ausfahrt Schwechat Süd eine Seestadt South errichten zu wollen. Wie weit sind die Pläne?

Renko: Das Grundstück ist bereits angekauft. Und ich freue mich, mitteilen zu können, dass wir den günstigen Kaufpreis eins zu eins an unsere Mieter werden weitergeben können. Nun versuchen wir zu klären, ob wir das Projekt ohne Umweltverträglichkeitsprüfung realisieren können. Dann steht dem „Customized Living“ mit guter internationaler Verkehrsanbindung nichts mehr im Wege. Ich bin optimistisch.

Zeithorizont?

Renko: 2035, also in rund fünf Jahren, werden die ersten Mieterinnen und Mieter einziehen können. Die Fertigstellung des Projekts ist für 2040 vorgesehen.

Abschlussfrage: Gibt es einen Wunsch für die Zukunft?

Renko: Ja. Ich möchte den sozialen Wohnbau revolutionieren. Ganz nach dem Motto: Don't think cheap, think cheaper!